



LI NING COMPANY LIMITED

李寧有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：2331)

李寧公佈二零一二年中期業績

* * *

制定變革藍圖 提升核心優勢及營運能力

財務摘要

人民幣百萬元	截至六月三十日止六個月		變化
	二零一二	二零一一	
收入	3,880.1	4,289.3	-9.5%
毛利	1,715.5	2,029.1	-15.5%
經營溢利	183.6	442.3	-58.5%
息稅前利潤加折舊及攤銷 (EBITDA)	305.0	568.0	-46.3%
權益持有人應佔溢利	44.3	293.7	-84.9%
每股基本盈利 (人民幣分)	4.21	27.94	-84.9%
中期股息 (人民幣分)	無	11.13	不適用

(二零一二年八月二十二日 — 香港) — 中國領先的體育品牌企業之一 **李寧有限公司** (「李寧」或「集團」；香港聯交所股份代號：2331)，宣佈其截至二零一二年六月三十日止六個月之中期業績。集團收入減少 9.5% 至人民幣 38.8 億元。權益持有人應佔溢利和每股基本盈利均同比減少 84.9% 至分別為人民幣 4,430 萬元及人民幣 4.21 分。中期業績表現與集團期內披露的業績指引基本相符。未來，集團將致力推進既定的變革策略及短期措施，加強整體的管理實力及運營效率。

在當前經營環境下，董事會認為應保留現金用於集團未來發展，因此決議不派付截至二零一二年六月三十日六個月止之中期股息 (二零一一年六月三十日：每股普通股人民幣 11.13 分)。

集團董事長李寧先生表示：「二零一二年上半年，面對行業市場增長放緩，同業品牌激烈競爭的局面，集團營運業績亦出現較大幅度的下滑。為有力應對行業環境，以及推進集團的長期可持續發展，集團決定集中資源，聚焦於核心李寧品牌及國內市場，以運動本質為重心來充分發揮品牌價值。儘管面對壓力，集團於上半年仍舊堅持推動變革。」

緊隨其聚焦核心業務的策略，集團於上半年制定並執行奧運整合行銷計畫，同時結合期內重要運動賽事活動、新產品的功能性，以及獨特的品牌個性，持續與消費者溝通，傳達品牌定位，強化品牌資產。最重要是，集團於六月份進一步加大投放資源於籃球項目，成功簽訂了關於集團成為中國男子籃球職業聯賽裝備的贊助商合作備忘錄，協議覆蓋二零一二/二零一三至二零一六/二零一七，五個賽季。

二零一二年為第三十屆夏季奧林匹克運動會之年。為抓住二零一二年倫敦奧運會的難得機會，集團舉辦及參與了一連串的活動，包括「聖火見證改變」活動- 李寧先生完成在希臘境內最後一棒的火炬傳遞；贊助五支國家金牌隊伍比賽裝備的「見證改變，龍耀倫敦」金牌隊贊助裝備發佈會；巡展活動展示李寧品牌贊助予五支國家金牌隊的奧運裝備；及開展以「中國人讓改變發生」為主題的奧運行銷推廣計劃，整合了電視廣告、戶外廣告、品牌公關、POP 主視覺、店內陳列、落地活動、專題促銷、數字行銷等多方面資源。

李寧品牌作為中國國家羽毛球隊、體操隊、跳水隊、乒乓球隊及射擊隊的長期贊助商，於奧運期間與隊伍保持緊密的合作關係。與此同時，集團亦通過贊助其他頂級國外運動資源積極參與二零一二年倫敦奧運，如勇奪金牌的美國年輕男子三級跳遠運動明星克利斯蒂安·泰勒 (Christian Taylor)，獲得銀牌的西班牙國家男子籃球隊及獲得銅牌的女子撐杆跳超級巨星葉琳娜·伊辛巴耶娃 (Yelena Isinbaeva)。這些隊伍及運動員均在奧運場內及場外身穿李寧品牌贊助的裝備，給予李寧品牌及其產品最大曝光率。

於二零一二年上半年，集團持續穩步推進銷售渠道變革，並根據以店鋪盈利及節約成本為原則所進行的評估結果，對店鋪進行結構性調整並關閉了 1,200 間低效店。截至二零一二年六月三十日，李寧牌常規店、旗艦店、工廠店及折扣店的店鋪數量達 7,303 間，較 2011 年 12 月 31 日淨減少 952 間。當中，李寧牌工廠店和折扣店數量分別達 271 間和 394 間 (2011 年 12 月 31 日：工廠店 269 間，折扣店 358 間)。而清貨渠道的零售銷售收入佔比亦有所提升。

截至今年六月底，集團的經銷商有 52 家，較 2011 年 12 月 31 日減少 5 家。集團於上半年頒佈了 2013 年分銷新政策，旨在合理地分配渠道利益，提升對分銷渠道的控制力度。於二零一二年下半年，集團將會加強對子公司的高效率工廠店建設，以提升清貨能力。集團亦會持續全面推進六代店建設，並對零售終端店鋪進行六代形象整理，系統化提升店鋪零售運營，從而全面提升店效，改善店鋪終端表現，加強消費者購物體驗。

作為專業體育運動品牌，本集團不斷推進及深化產品設計和研發創新。通過持續提升產品功能與品質，以及應用集團的科技平台，集團力求提供同時符合一般消費者和專業愛好者需求的產品系列。集團持續贊助中國及其他國外運動資源頂級裝備，鼎力協助運動員於運動場上發揮卓越運動表現，尤其於二零一二年倫敦奧運會。二零一二倫敦奧運會恰逢中國農曆龍年，李寧品牌全新推出以龍為主題的創意「赤鱗」系列比賽服。「赤鱗」的創意源自中國傳統文化中龍的性格特質以及距今八千年前的龍文化之龍鱗瓦片造型。2012 年國家隊奧運比賽服標誌著集團設計的核心突破。

集團致力於構建以需求驅動、靈活敏捷應對市場變化的供應鏈體系，使其配合集團業務模式和發展。2012 年上半年，集團在提升供應鏈管理方面作出多項措施。除了以控制成本、清理庫存、控制風險和提升運作效率作為重點，集團亦於二零一二年四月開始試運行於荆門的「李寧物流中心」。與此同時，集團積極探索和嘗試海外採購，在東南亞地區開發新的供應商資源，以爭取更大的成本優化空間。再者，集團繼續加強對供應商社會責任和環保合規管理，繼續通過「二零二零年有害化學物質零排放聯合路線圖」與多家品牌展開深入交流和合作。集團也積極跟進有害化學物質消除的日常工作和子項目推進，並開展與各重要利益相關方的溝通與對話。

於上半年，集團堅持加速零售終端存貨清理、優化終端庫存結構、關閉低效店鋪及提升零售效率。另外，集團亦會加強運動行銷力度，同時優化產品及供應鏈，致力使集團的業務發展回復健康軌道。

於七月初，集團宣佈其管理團隊的變動及委任新董事會成員的安排。集團將由創始人及執行主席李寧先生及執行副主席金珍君先生帶領。董事會同時宣佈委任蘇敬軾先生為集團的獨立非執行董事。

集團亦宣佈了全新的「三階段變革藍圖」方案，以改善公司核心優勢以及盈利能力為主要目標。第一階段先以若干戰略和業務方面的短期措施為主，包括清理管道存貨、改善產品和運營的成本結構、加強組織和執行能力、改善渠道效率及盈利能力、聚焦核心產品和國內市場及加強品牌投入。正處試行階段的第二階段變革預計於二零一三年至二零一四年進行。於此階段，集團專注改善供應鏈管理、行銷和產品規劃模式及提供更多一流的產品及客戶體驗，以鞏固李寧品牌在中國體育用品行業之領先市場地位。正在規劃中的第三階段計劃將於未來兩至四年推行。此計劃中，集團將藉改善公司和渠道的利潤結構、在產品及消費者品牌體驗上更切合市場需求及在提高零售效率和現金及投資回報率上打造良性迴圈，以重點改造業務模式。

李寧先生總結道：「長期來看，在中國經濟由投資驅動向消費驅動轉型的大背景下，集團所處的消費品行業仍將受惠，但同時中國體育用品行業的競爭也不斷加劇，各運動品牌對於渠道、運動資源、媒介資源的搶奪也日趨激烈，消費者對於品牌與產品價值也提出了更高的要求。在需求變化和成本持續上升的挑戰下，集團預期未來三年內，中國體育用品市場競爭格局將出現新的變化。我們認為行業本身的轉型和競爭格局的轉換不可避免，但集團目前所進行的管理變革和策略調整，將幫助我們更加有能力適應中國體育用品行業的長期發展，並在未來的競爭中取得優勢。」

- 完 -

關於李寧有限公司

李寧有限公司為中國領先的體育品牌企業之一，主要以李寧品牌提供專業及休閒運動鞋、服裝、器材和配件產品。本公司擁有品牌營銷、研發、設計、製造、經銷及零售能力，總部位於北京，主要採用外包生產和特許分銷商模式，已於中國建立龐大的供應鏈管理體系以及分銷和零售網絡。

除自有核心李寧品牌，本集團(i)與Aigle International S.A成立合資經營，並獲授予專營權在中國生產、推廣、分銷及銷售法國AIGLE（艾高）品牌戶外運動用品；(ii)透過持有57.5%權益的附屬公司從事生產、研發、推廣及銷售紅雙喜品牌乒乓球及其它體育器材；(iii)獲Lotto Sport Italia S.p.A旗下公司授予獨家特許權，在中國開發、製造、推廣、分銷及銷售義大利運動時尚Lotto（樂途）品牌特許產品；及(iv)從事Kason（凱勝）品牌羽毛球產品的研發、製造及銷售。

如有垂詢，請聯絡：

iPR 奧美公關

李潔鈴/ 勞子穎/ 許庭芝/ 趙文慧/ 李安健

電話： (852) 3920 7656/ 3920 7625/ 3170 6752/ 2136 6954/ 3170 6753

傳真： (852) 3170 6606

電郵： coty.lee@iprogilvy.com/ demi.lo@iprogilvy.com/

veronica.hui@iprogilvy.com/ emily.chiu@iprogilvy.com/ gary.li@iprogilvy.com